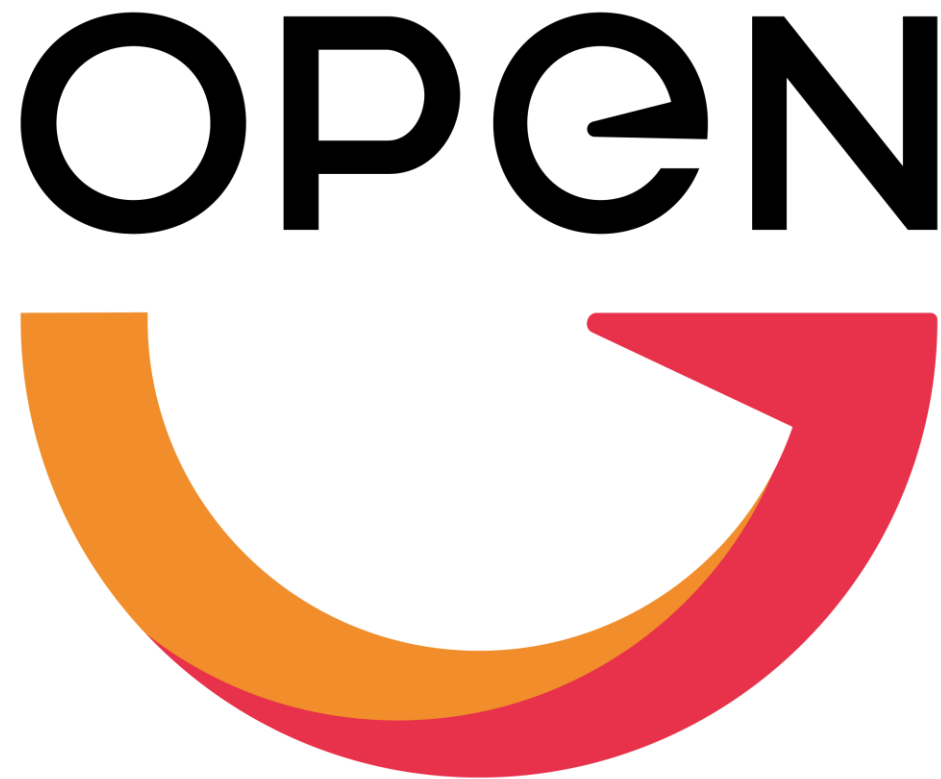


2027年2月期 第2四半期 (中間期) 決算説明資料

オープングループ株式会社
(東証プライム：6572)

2026年10月15日



#1

2027年2月期第2四半期（中間期）の 連結業績

2027年2月期第2四半期（中間期）連結業績

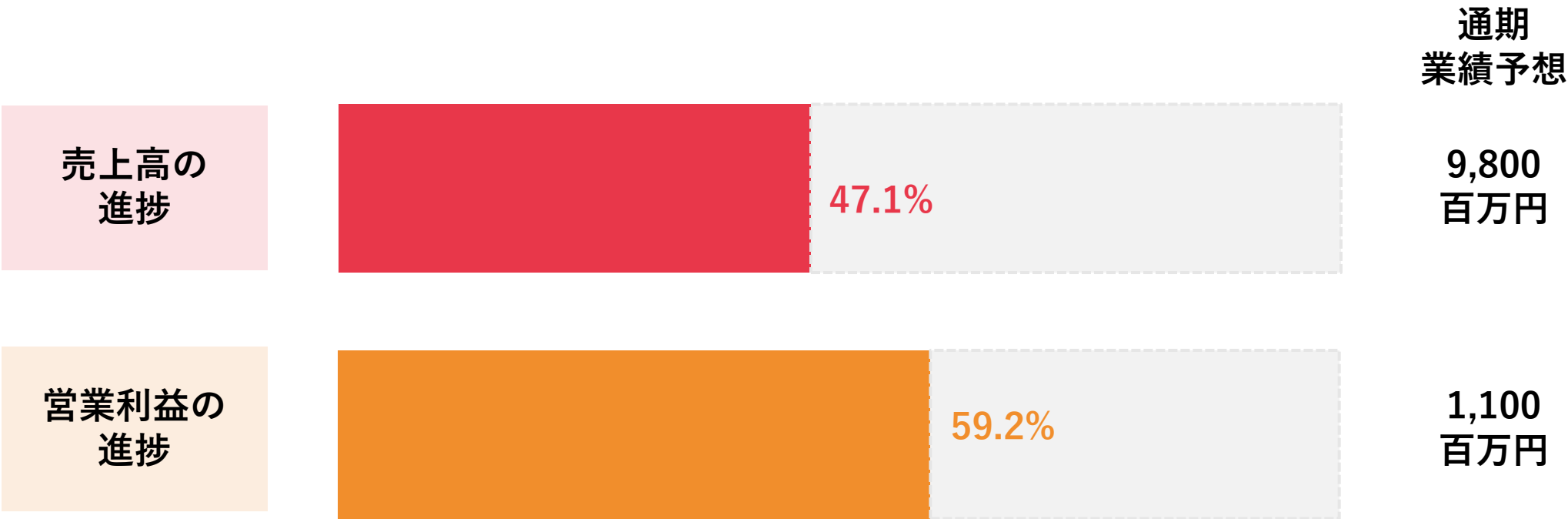
インテリジェントオートメーション事業、アドオートメーション事業ともに堅調に推移し、売上高、営業利益、経常利益、純利益は前年同期比で増収増益。

単位：百万円

	2026年2月期 中間期	2027年2月期 中間期	前期比
売上高	3,864	4,615	+19.4%
営業利益	418	651	+55.6%
経常利益	399	699	+75.4%
親会社株主に 帰属する中間純利益	254	455	+79.0%

通期業績予想に向けた進捗

売上高、営業利益ともに会社計画に対し順調に進捗

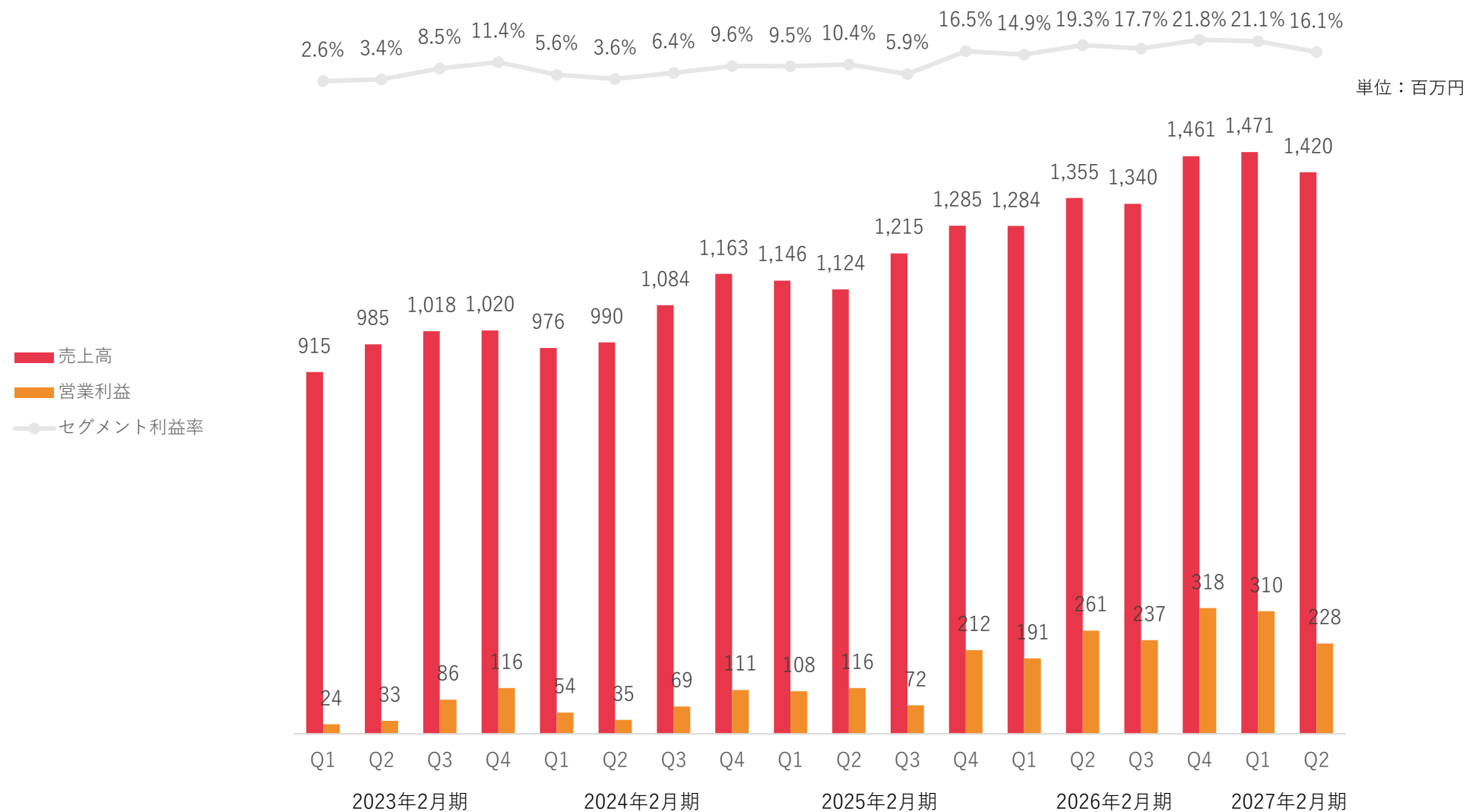


#2

インテリジェント オートメーション事業の概況

インテリジェントオートメーション事業ハイライト

BizRobo!、RoboRoboともに導入企業が順調に増加し、売上高が堅調に推移。 BizRobo!、RoboRoboともに前年同期比で増収増益。

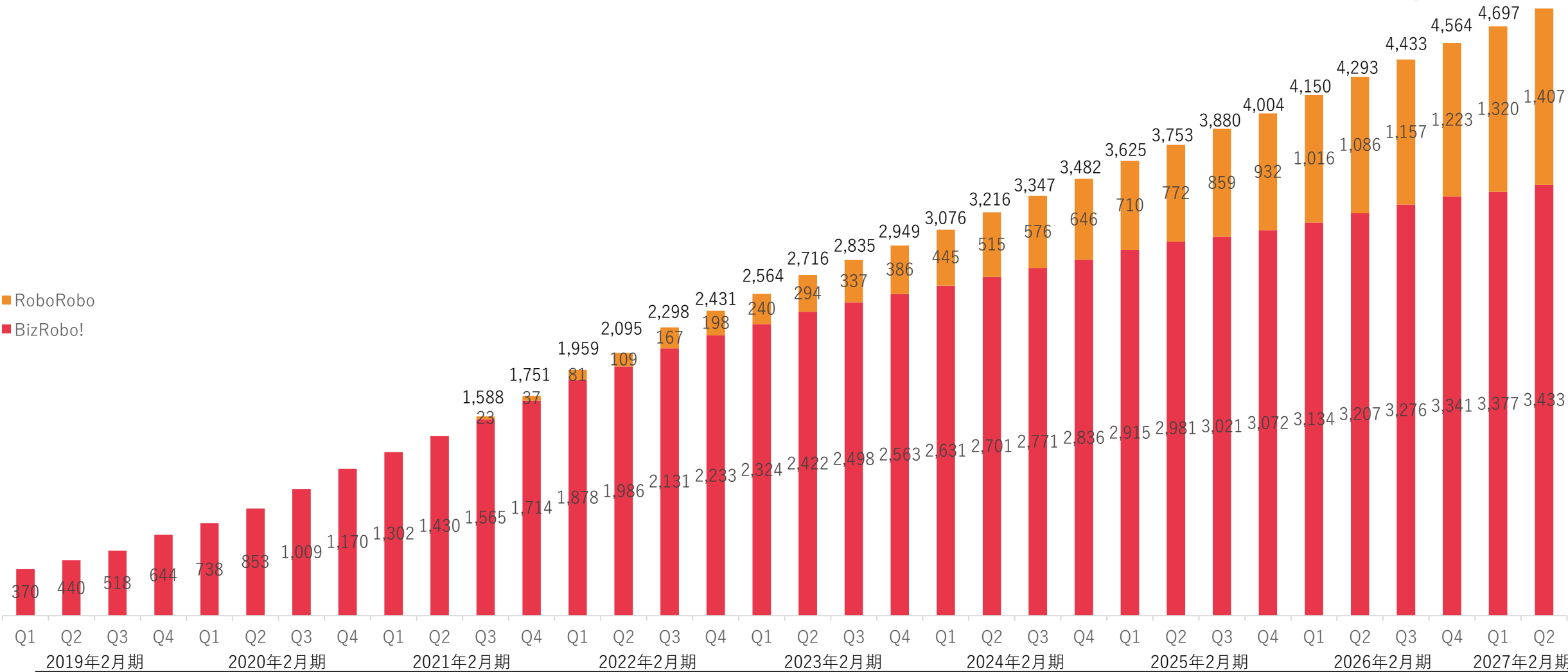


*2027年2月期より、「インテリジェントオートメーション事業」に含めていた「ペイロールオートメーション事業」を「その他」の区分に移行、また、全社費用の配賦基準を見直し、事業セグメントの利益の算定方法の変更を行っております。2026年2月期の売上高、セグメント利益については、変更後の数値に修正しております。

インテリジェントオートメーション事業ハイライト：導入企業数

累計導入企業数は、今四半期も順調に拡大
BizRobo!の解約率は、導入企業が増加する中においても0.84%と低い水準を維持

4,840社

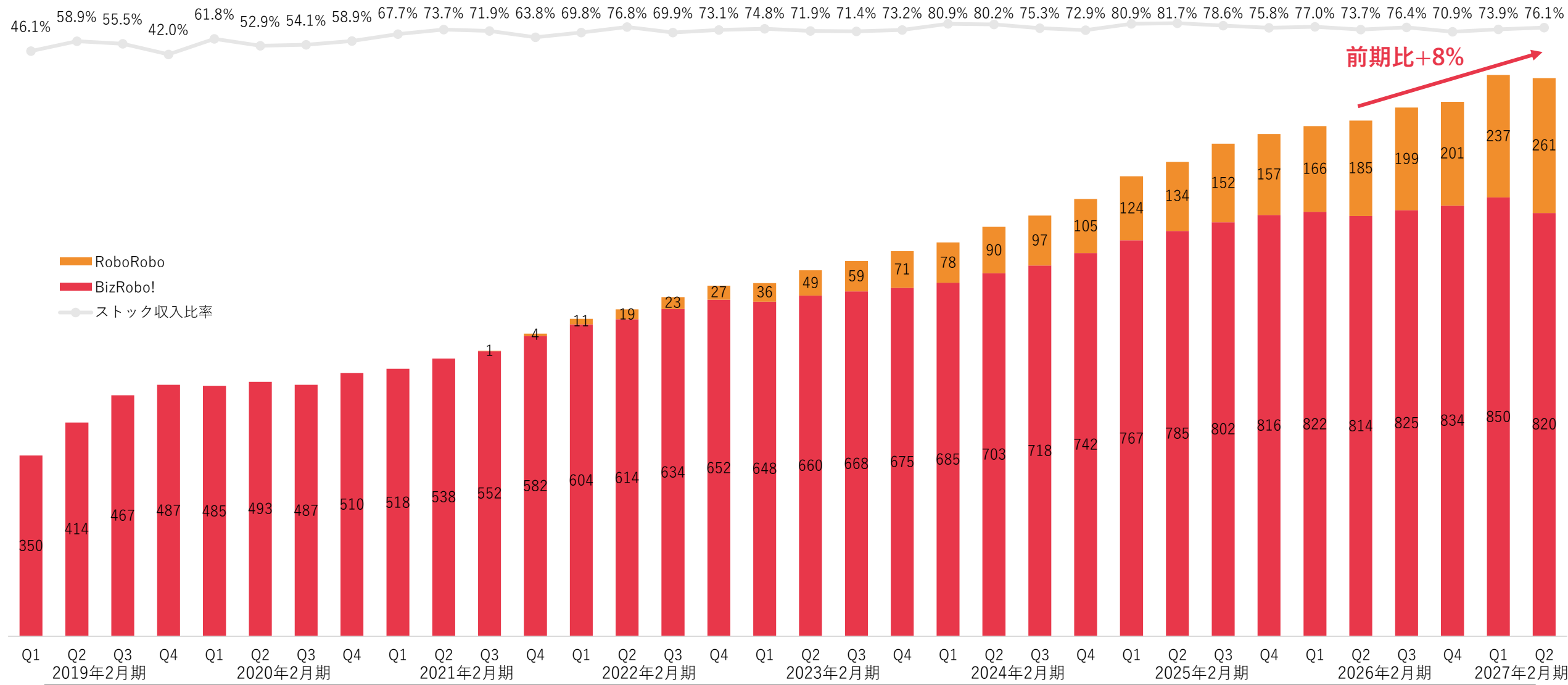


*BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniの導入企業数合計

インテリジェントオートメーション事業ハイライト：ストック収入

盤石な収益基盤となるストック収入は、前年同期比で+8%。ストック収入比率も高水準を維持

単位：百万円



前期比+8%

*BizRobo!は、BizRobo!Basic、BizRobo!Lite、BizRobo!miniのストック収入合計
*2027年2月期より、「インテリジェントオートメーション事業」に含めていた「ペイロールオートメーション事業」を「その他」の区分に移行しております。2026年2月期のストック収入比率については、変更後の数値に修正しております。

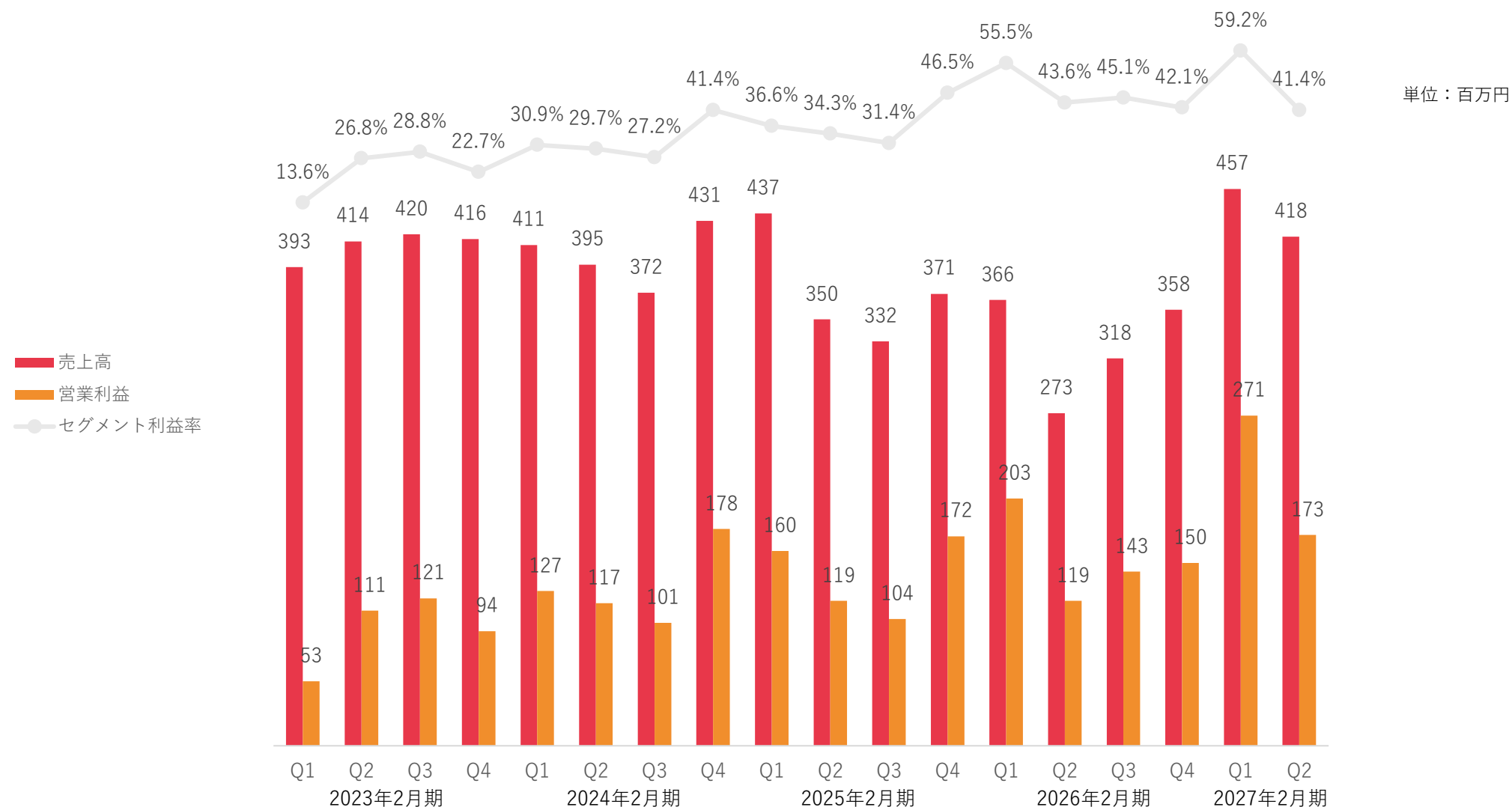
OPEN © OPEN Group inc. All Rights Reserved. 7

#3

アドオートメーション事業の概況

アドオートメーション事業ハイライト

人材カテゴリ、金融カテゴリが堅調に推移し、増収増益。



#4

トピックス

RoboRoboペイロール「AIエージェントチーム」をリリース

RoboRoboペイロールが、給与計算BPOの月次業務を7つの専門AIで支援する「AIエージェントチーム」をリリース、実証実験を推進。「AIエージェントチーム」は、給与計算に関わる依頼受付、データ取込、差分・異常検知、計算影響説明、帳票生成、問い合わせ一次回答、承認・監査を役割別に分担し、BPO担当者が根拠を確認しながら安全に月次業務を進めるための業務進行基盤。実証実験完了後に顧客に対して順次展開予定

【AIエージェントチーム機能の概要】

Agent	役割
Intake Agent	依頼内容、対象月、事業所、添付、締日を整理し、作業の前提をそろえる。
Data Import Agent	勤怠、月次変動、従業員情報、PDF/Excel/CSVを解析し、取込候補を作る。
Difference Agent	前月比、打刻漏れ、対象外、未処理など、計算前に確認すべき差分を検知する。
Calculation Impact Agent	マスタ変更や計算式変更が手取り、振込、帳票へ与える影響を説明する。
Report Agent	計算結果レビュー、部門別集計、振込一覧などのレポート生成を支援する。
Inquiry Agent	顧客・従業員からの問い合わせに対し、対象月・対象者・根拠付きの一次回答案を作る。
Approval / Audit Agent	承認待ち、差戻し、実行、監査ログ、証跡パッケージを管理する。

R

RoboRoboペイロール

AIエージェント / 月次給与

AIチャット

Payroll Lead Agent

2025年5月給与を開始します。今の事業所・対象月・未処理タスクを確認してください。

AI

給与計算担当AIとして、2025年5月給与の前提を確認しました。
事業所、対象月、処理区分は確認済みです。
未承認のマスタ変更が3件あるため、勤怠締めと月次変動を確認したうえで差分承認へ進めます。
影響は住民税、通勤手当、計算対象者の3点です。
[詳細を表示](#)

確認した前提

事業所

RoboRoboデモ株式会社

対象月

2025年5月給与

次の作業

差分と根拠の確認

📄

処理の記録 1件

表示

事業所 RoboRoboデモ株式会社

対象 2025-05

状態 確認中

業務ビュー

月次給与タスクキュー

前提確認

差分

承認

試し計算

現在の作業

2025-05 給与 / 未承認差分 3件の確認

承認待ち

✓

勤怠締め

未締め 0件 / 打刻漏れ 1件

🔄

月次変動

住民税・通勤手当の変更あり

👤

計算対象者

口ボロボ次郎を対象外へ変更予定

差分と根拠を確認

#5

成長戦略

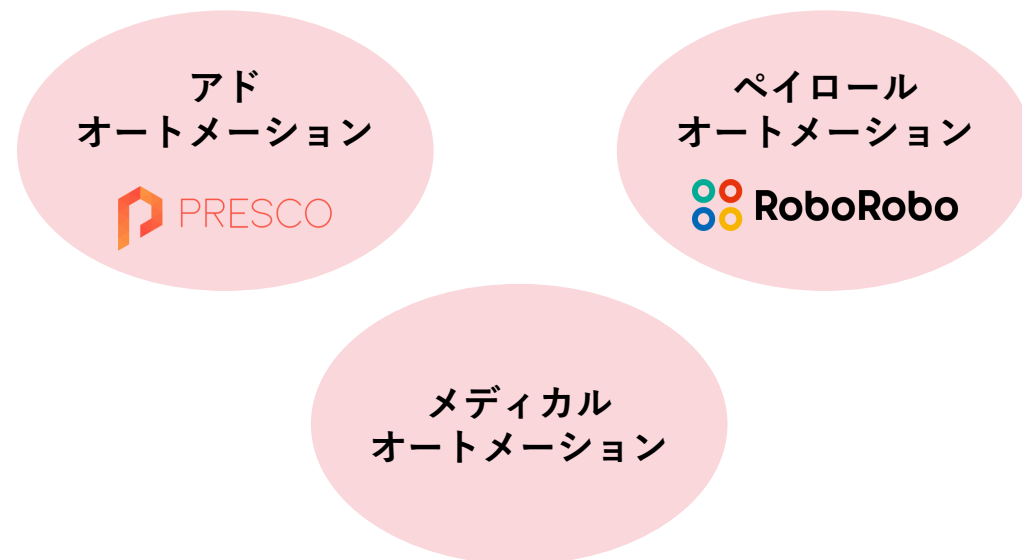
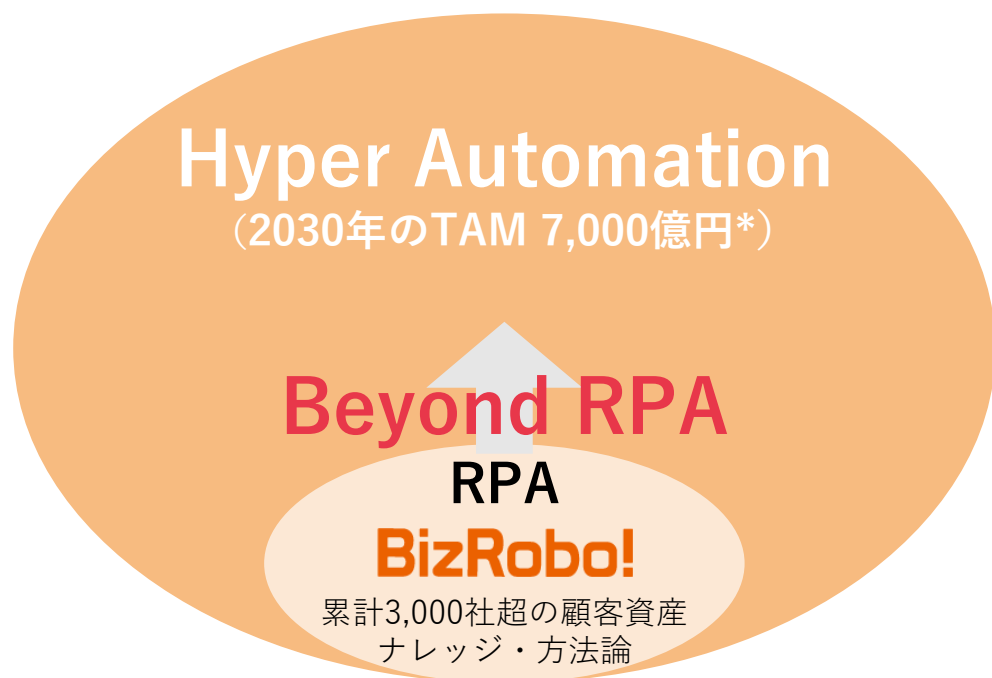
当社グループの今後の成長戦略

これまでRPAを中心とする技術で個別のタスクの自動化を支援してきたが、今後はこれらの技術にAIを掛け合わせ、プロセス全体の自動化（ハイパーオートメーション）に進化させ、顧客提供価値を最大化。
ハイパーオートメーションを最大限活用し、労働力不足、DX力不足の問題を抱える産業に参入して再定義する。

AIトランスフォーメーション®

タスクからプロセスの自動化へ進化

あらゆる産業をオートメーション化
により再定義



産業の再定義の横展開による高い蓋然性のある成長

ハイパーオートメーションによる産業の再定義は実証済

- 成果報酬型広告業界において、ハイパーオートメーションで既存の代理店業務を自動化し、競合他社比2-3倍を超える生産性を実現
- 広告主の出稿・成果分析などのタスクを激減すると共に、メディア側にとっての送客品質を向上
- 短期間で取扱高トップを視野に入れるまで成長

ハイパーオートメーション
プラットフォーム



人手不足・労働集約型の業界
(リソース(資金・人材)に課題を
抱える事業規模の企業がターゲット)

ペイロール（給与計算）業界

- 既存の給与計算業務をハイパーオートメーション化する「RoboRoboペイロール」を武器に、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現
- 地方を中心に、中堅・中小企業に対して給与計算代行サービスを提供しているプレーヤーは、労働集約型の業務にも関わらず深刻な人材不足に直面
- 当社がターゲットとする売上規模1-3億円の給与計算代行業者は、投資余力が限定的であるため、DX化が進展せず、人材不足も相まって事業継続が困難な状況
- ハイパーオートメーションサービス「RoboRoboペイロール」の提供に留まらず、積極的なM&Aを進め、当社自体がシェアNo1の給与計算代行業者になる事を目指す

メディカル（医療事務）業界

- 既存の医療事務をハイパーオートメーション化した「オンライン医療事務サービス」をリリース（準備中）し、圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現させる
- 医療の特性上、全国のクリニックは地域密着中小規模の事業体であり、労働集約型の業務に関わらず深刻な人材不足（2040年に96万人の労働力不足*）に直面
- 当社がターゲットする国内約1.5万施設の在宅診療所は、投資余力が限定的であるため、DX化が進展せず、人材不足も相まって深刻な経営課題となっている
- ハイパーオンライン医療事務サービスの提供に留まらず、積極的なM&Aを進め、業界の再定義を図る

インテリジェントオートメーション事業

基本戦略

RPAやiPaasなどの業務自動化サービスに、ハイパーオートメーションなどの付加価値の高い自動化技術を組み合わせ、企業・自治体の課題を解決するトータルオートメーションサービスとして提供することで、収益の拡大を目指す。個別タスクからプロセス全体の自動化に進化させ、顧客提供価値を最大化する。

成長ストーリー

1

RPAで培ってきた業務オペレーションナレッジと優れたハイパーオートメーションプロダクト

2

テクノロジー導入に悩む顧客目線を徹底的に重視したテクノロジーの実装力

3

エンタープライズ企業800社を含む累計3,000社の顧客へのアップ・クロスセル

事業目標

ハイパーオートメーション市場
(2030年のTAM 7,000億円*)
2028.2期を目途に

シェアNo.1

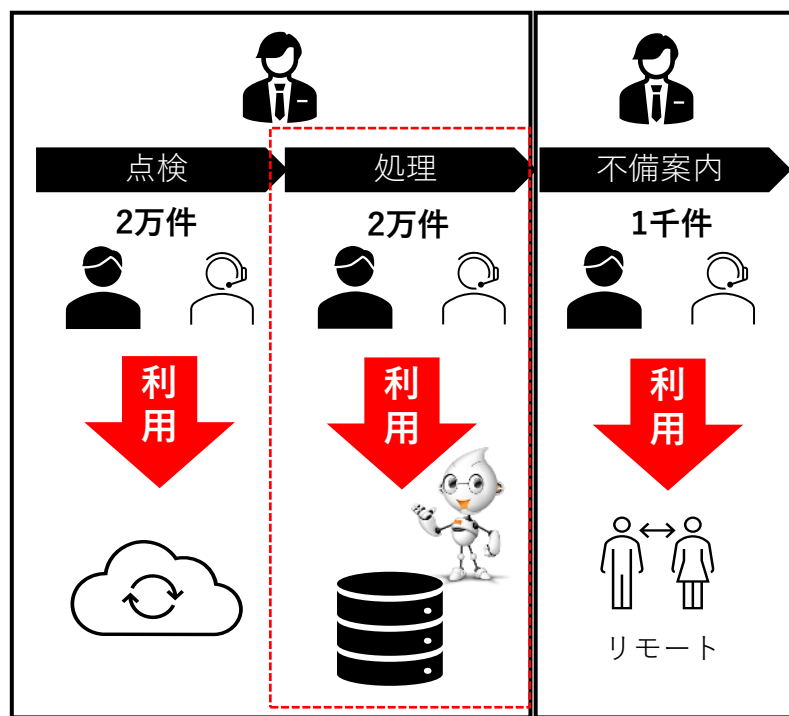
2026～2028年度
営業利益 年平均成長率

30%成長

インテリジェントオートメーション事業トピックス：大手金融機関における契約処理プロセス事例

<RPA>

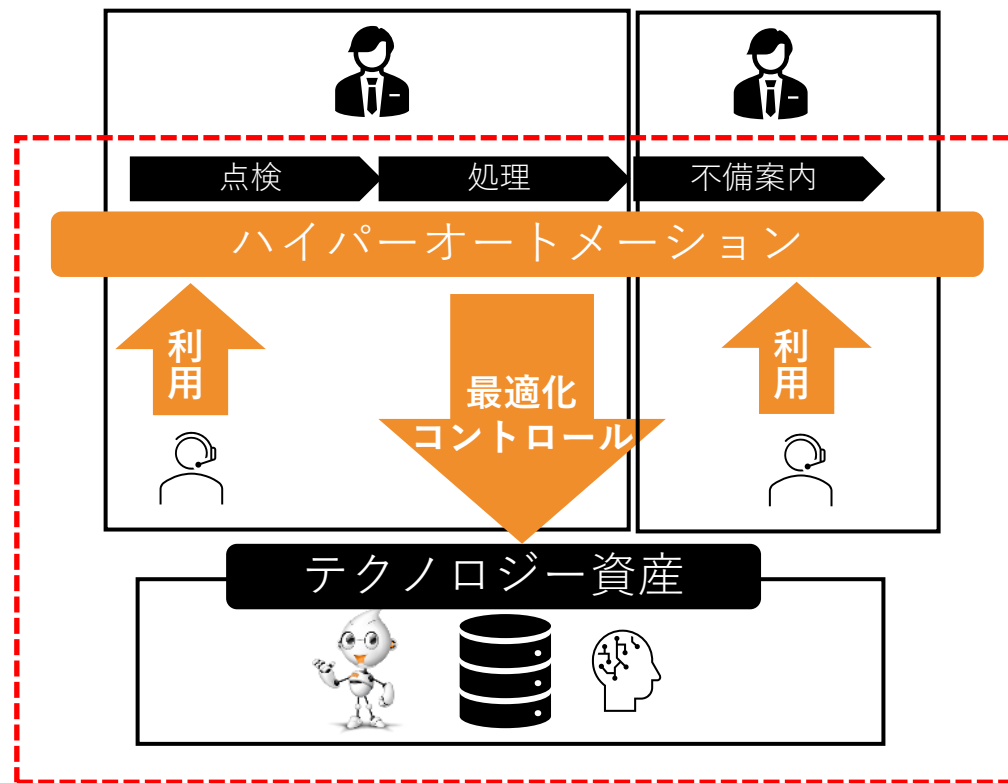
シングル
タスク × 定型業務 = 業務改善
20%の自動化



20人月の削減

<ハイパーオートメーション>

プロセス
全体 × 定型+非
定型業務 × プロセス
可視化・
データ化 = 継続的な業務改革
合計**80%**を自動化



80人月の削減

ハイパーオートメーション市場の展望と当社プロダクト

当社のハイパーオートメーションツールである「Tungsten TotalAgility」は、グローバルにおいてMarket Leaderの一つに位置付けられている。累計3,000社を超えるBizRoboユーザーに対して、アップセル戦略を展開。タスクからプロセスの自動化による高付加価値化で、LTVの上昇を想定。

ハイパーオートメーション市場の規模

グローバル

2030年の市場規模
約1,186億ドル

成長率
(2022～2030のCAGR)
16.5%

日本

2030年の市場規模
約7,000億円

Tungsten TotalAgilityのポジショニング



アドオートメーション事業

基本戦略

エージェンシー構造が残る非効率なオンライン広告業界において、ハイパーオートメーションをアドオートメーションに導入し、技術優位性を向上、業界構造の再定義を実現。競合他社比2-3倍を超える圧倒的な生産性により競争力の高い手数料率を維持することで、成果報酬型広告業界No.1の取扱高を目指す。

成長ストーリー

1

圧倒的な生産性が支える、
顧客にとって魅力的な
プライシング

2

成果報酬型広告業界のTAMは
4,000億円強*と見込んでおり、
まだまだ開拓の余地あり

3

取扱いシェアが高まったプロ
グラムでは、段階的に手数料
率を改善し、収益性を強化

事業目標

成果報酬型広告取扱高

2028.2期を目途に

シェアNo.1 年間300億円

ペイロールオートメーション

基本戦略

ペイロールオートメーションでは、業務が自動化されたAI・デジタルBPOサービスを提供し、中堅・中小企業マーケットでNo.1を目指す。ロールアップ型M&Aにより買収対象企業の生産性を向上させ、垂直的な事業拡大と利益拡大を実現する。ハイパーオートメーションによる産業の再定義力をフル活用。

成長ストーリー

1

圧倒的な生産性が支える、
顧客にとって魅力的な
プライシング

2

将来的には1兆円以上となるこ
とが見込まれる広大なTAM*

3

M&A市場における
ストロングバイヤーとしての
ポジショニング

事業目標

中堅・中小企業給与計算業界

2028.2期を目途に

売上高No.1 年間30億円

ペイロール領域での積極的なサービス展開とM&Aの推進

あすかペイロールプロの買収を皮切りに、成長著しい給与計算代行市場における事業を急速に拡大

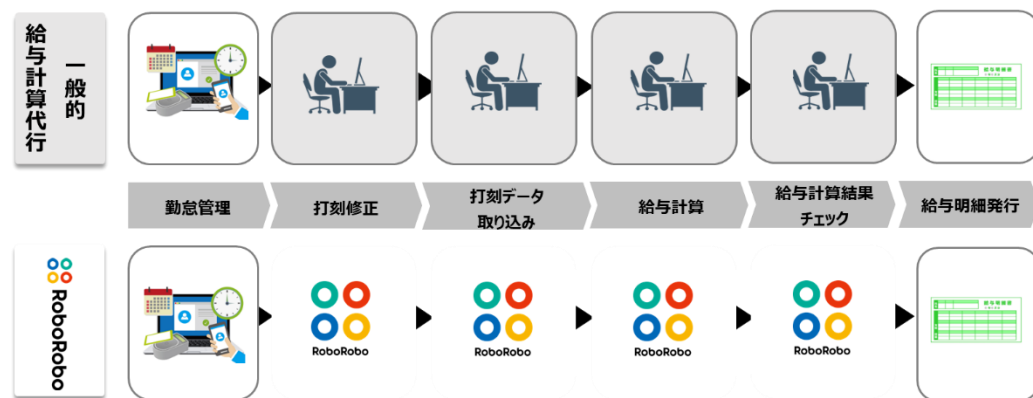
給与計算BPO市場の拡大*

成長が見込まれる市場をターゲットとして、矢継ぎ早に施策を展開



中小事業者のDX力を強化

「RoboRoboペイロール」の導入により圧倒的な生産性向上、業務効率化を実現



当該領域におけるM&Aによる成長の蓋然性

人材・DX力不足に悩む小規模な給与計算代行業者は多数存在。あすかペイロールプロの買収後、当社の当該領域における買収攻勢が認知され、多数の引き合いが来ている状況。足元では、常時、一定数のM&A案件の執行（TOP面談、DDなど）が走っている。

売上1-3億円規模の給与計算代行業者 推計約700社

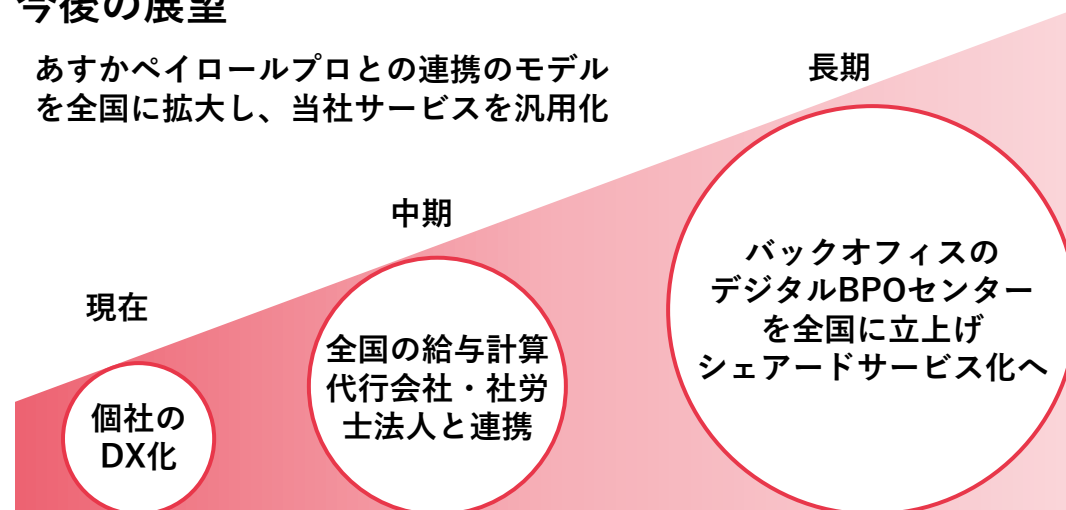
給与計算専門

社労士法人系

その他

今後の展望

あすかペイロールプロとの連携のモデルを全国に拡大し、当社サービスを汎用化



ペイロール領域での積極的なサービス展開とM&Aの推進

買収先企業のデジタル化推進により得られるメリット

	買収先：既存BPO		デジタルBPO (RoboRoboペイロール)
業務対応範囲	- 顧客業務をそのまま受入 - 労働集約型		- プロセスを標準化した上で受け入れ - 業務の可視化と継続的な自動化
人材の質	- 計算業務オペレーター - 事務スタッフ		- 導入コンサルタント - 運用コンサルタント
サービス品質	属人化		品質の標準化

想定買収効果

成長率		生産性		営業利益率	
105% ➡	120 %	10百万円 ➡	31百万円	20 % ➡	40 %

産業の再定義・メディカルオートメーション

基本戦略

主として日本全国の在宅医療系クリニックや訪問看護業界を中心に、ミドル（レセプトなど）およびバックオフィス業務を完全リモート代行しうる、ヒト x AI のハイブリッド型BPOサービスを構築・提供し、医療4.0(通院⇒自宅＝医療⇒健康責任)時代に欠かせないサービスインフラ業界No.1を目指す。また同時並行的に、現場医療従事者に人材を集中せしめる環境ビジョンを共にする、医療法人並びに類似事業者のM&A、医療プレイヤーとの共創モデルを推進し、日本型の正しいヘルスケアインフラへの移行・加速に貢献する

競争力の源泉

1

市場アセット (社会課題の集積)

メディカルRPA協会を起点とする共創会員(全国医療機関約1,000)及び既存ユーザー約300機関

2

ソリューション開発力

構造的な医療業界課題をワンストップで直接解決するデジタル労働者(RPA*AI)の共通化に加え、AIネイティブテクノロジーの更なる融合による再定義

3

市場醸成力

グループの企業文化と財務基盤に基づく全国市場醸成を加速する

- －M&Aによる陣営拡大（ロールアップ型）
- －全国カバーする共創パートナー
- －AIネイティブ・シェアードプラットフォーム

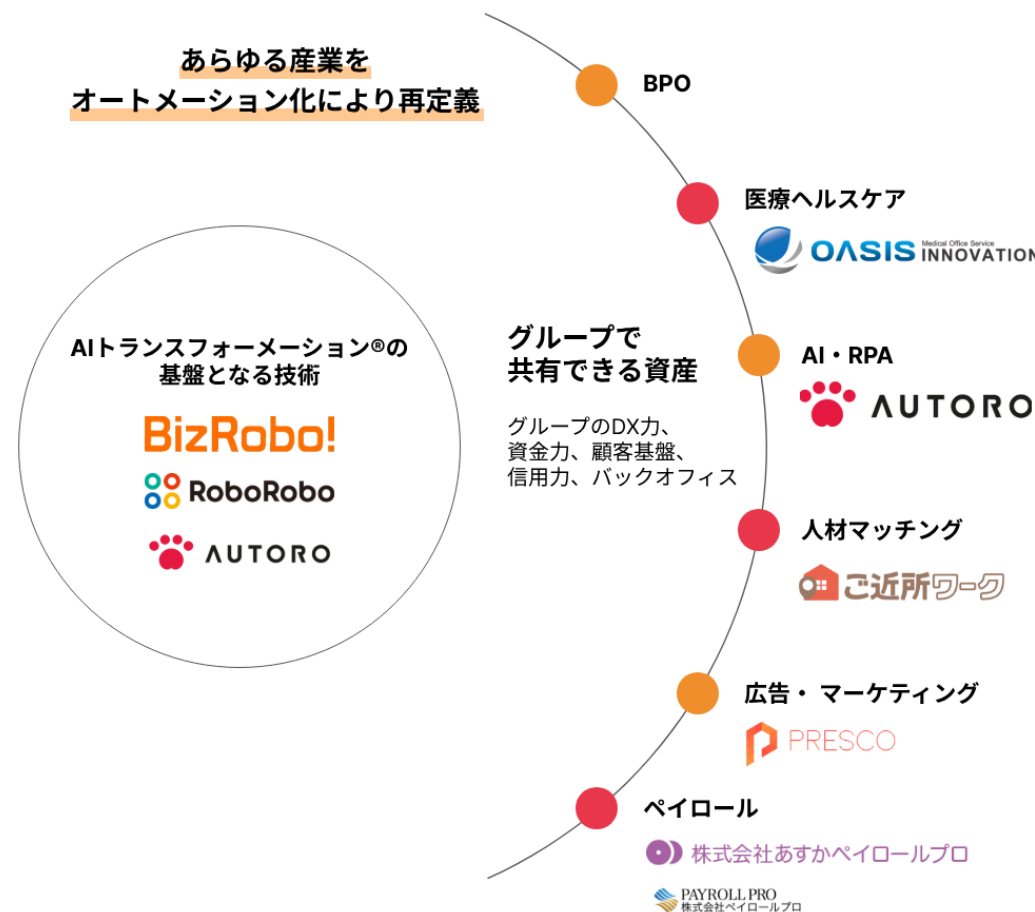
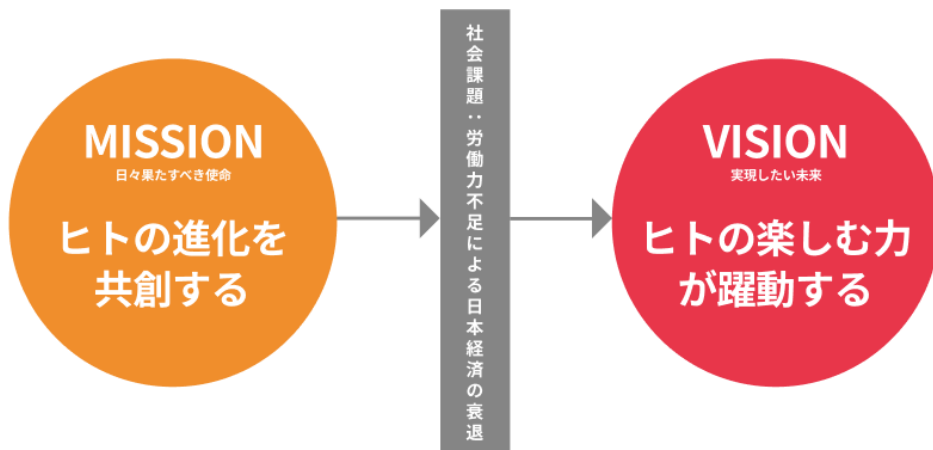
事業目標

ハイパーオンライン医事サービスのリリース 200機関（シェアNo.1）※3年後

オープングループのM&A戦略

AIトランスフォーメーション®で 労働人口減少問題を解決する

オープングループは「ヒトの進化を共創する」というミッションを起点に、日本の構造的な労働人口減少についてAIトランスフォーメーション®を用いて解決します。M&Aを通じて進化を共創する仲間と繋がる、それがオープングループが目指すM&Aの姿です。



#6

参考資料

連結PL（2027/2期 第2四半期（中間期））

単位：百万円

	2026年2月期 中間期	2027年2月期 中間期	前期比
売上高	3,864	4,615	+19.4%
インテリジェントオートメーション事業	2,640	2,892	+9.5%
アドオートメーション事業	640	876	+36.8%
その他	584	847	+45.0%
営業利益	418	651	+55.6%
営業利益率	10.8%	14.1%	-
税金等調整前当期純利益	357	707	+97.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	254	455	+79.0%
親会社株主に帰属する当期純利益率	6.6%	9.9%	-

セグメント情報（2027/2期 第2四半期（中間期））

単位：百万円

	インテリジェント オートメーション 事業	アド オートメーション 事業	合計	その他	調整額	連結
売上高	2,944	904	3,848	848	△81	4,615
外部顧客への売上	2,892	876	3,768	847	-	4,615
セグメント間の内部売上高又は振替高	51	27	79	1	△81	-
セグメント利益	539	444	984	△163	△169	651
セグメント利益率	18.3%	49.1%	25.6%	-		14.1%

連結BS

単位：百万円

	2026年2月期	2027年2月期 Q2末	増減
流動資産	14,690	14,602	△87
現金及び預金	10,312	10,574	262
固定資産	4,918	4,873	△45
資産合計	19,608	19,476	△132
流動負債	6,722	6,731	9
固定負債	2,246	1,893	△352
負債合計	8,968	8,625	△342
(有利子負債)	4,409	4,043	△366
資本金	5,941	5,947	5
資本剰余金	6,072	6,054	△17
利益剰余金	954	1,136	182
自己株式	△2,371	△2,328	42
純資産合計	10,640	10,850	210

#7

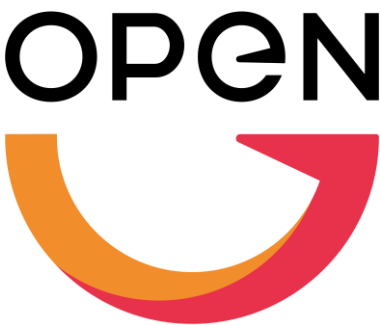
会社概要

会社概要

社名	オープングループ株式会社 (OPEN Group, Inc.)
設立	2000年4月
資本金	5,941百万円 (2026年2月末現在)
所在地	東京都港区西新橋3-3-1 KDX西新橋ビル 3階
役員	代表取締役 高橋 知道 取締役 大角 暢之 取締役 松井 哲史 社外取締役 西木 隆 取締役 (監査等委員) 増田 吉彦 取締役 (監査等委員) 永井 栄一 取締役 (監査等委員) 高橋 秀明 取締役 (監査等委員) 横山 美帆
事業内容	スマートロボット (RPA、AI) を活用した新規事業創造を 目的とした純粋持株会社
グループ会社	オープン株式会社 リーグル株式会社 ホスピタリティパートナーズ株式会社 オートロ株式会社 ご近所ワーク株式会社 株式会社あすかペイロールプロ 株式会社ペイロールプロ OASIS INNOVATION株式会社 株式会社中小企業サポートセンター

MISSION

ヒトの進化を共創する





働くすべての人を ルーティンワークから解放

BizRobo! に面倒な業務を任せることで、皆様の生産性を高めます。

単純作業における人的ミス、慢性的な人手不足、属人的になっている業務から現場の方を解放し、よりよい職場環境を作り上げましょう。



クラウド型バックオフィス 効率化ツール

手間のかかるバックオフィス・・・その業務、なくなります。まとめて自動化しませんか？

人の得意な分野と自動化の得意な分野を組み合わせることで複雑なバックオフィスの行う効率を改善します。



デジタルマーケティング ロボット×オンライン広告

テクノロジーの発展に伴い、情報が溢れる世界において、PRESCOではユーザーの本質的な意思決定を支援することを目指しています。

ロボットやAIを用いて、ユーザーが能動的に行動できる世界を実現します。

インテリジェントオートメーション事業：BizRobo!

各種システムを利用した日常業務を当社独自のRPA技術をベースに自動化し、企業の生産性を向上。ノンITでも使えるユーザビリティ、充実のサポート体制、企業のニーズに応じた幅広い商品ラインナップが競争力の源泉

以下の日常業務の全てをRPAをコア技術として自動化



あらゆる企業に共通する以下の課題を解決

単純作業における
人的ミス



慢性的な
人手不足



属人的に
なっている業務



(例) 販売サイトでの商品情報入力業務、請求書の登録・印刷業務、
勤怠入力リマインド業務、月次連結決算業務など

販売パートナー企業一例*



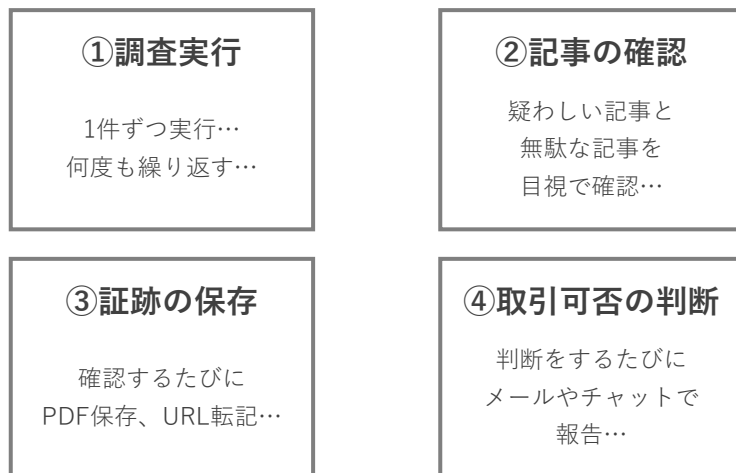
導入企業（3,000社以上）一例



インテリジェントオートメーション事業：RoboRobo

法務/総務、採用、人事労務などのあらゆる企業に共通する業務を自動化するクラウドサービス。法務/総務を皮切りに、採用、人事労務などに分野を拡大

従来の反社チェック業務だと、全て手作業・・・



RoboRobo
によりすべてのプロセスを自動化



法務/総務	RoboRobo コンプライアンス チェック	取引先の法令・社会規範への遵守状況を自動でチェックできるサービス
	RoboRobo 与信チェック	取引先の与信データの自動取得を可能とするサービス
採用	RoboRobo リクルーティング	採用ページ作成、求人媒体への一括掲載、応募者管理のオールインワンサービス
	RoboRobo バックグラウンド チェック	採用候補者の過去の経歴、法令遵守状況を自動でチェックできるサービス
人事労務	RoboRobo ペイロール	給与計算のアウトソーシングと明細発行・人事マスタ管理を統合したハイブリッドサービス
	RoboRobo 勤怠	出社、退社、休憩のみをシンプルに打刻管理可能なサービス

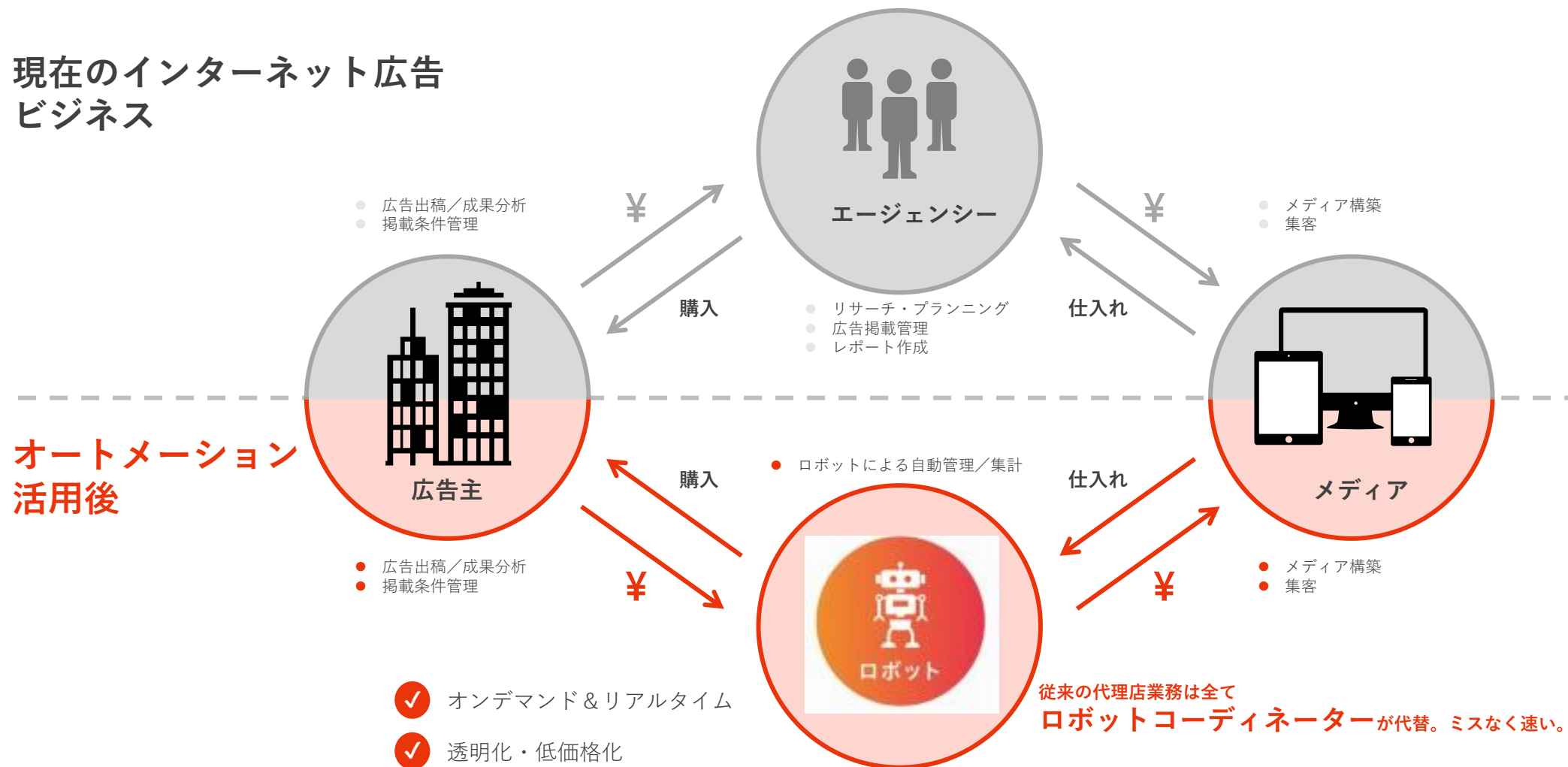
導入企業（10,000社*以上）一例



アドオートメーション事業：PRESCO

ロボットコーディネーターでエージェンシーを代替することによりオートメーション化を実現。全く新しい顧客体験を提供

現在のインターネット広告 ビジネス



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。